

2018



Cambra de Comerç de Sabadell

Gener i Febrer

La intel·ligència consisteix no només en el coneixement,
sinó també en la destresa d'aplicar
els coneixements en la pràctica

(Aristóteles)

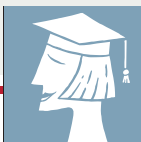
Gener i Febrer

Programa de Formació



**Club Cambra
Sabadell**

el teu suport
empresarial



Formació i coneixement

La formació és clau avui dia per qualsevol empresa i els avantatges que ofereix són múltiples. Cada dia són més les empreses que veuen la formació del seu capital humà com una inversió que els aporta una millora de competències i una fidelització dels clients interns. Una inversió que esdevé i es consolida com una eina de competitivitat empresarial.

La Cambra de Comerç de Sabadell, propera a la realitat de les empreses de la seva demarcació, i amb una clara voluntat de servei de qualitat, des de la seva àrea de Formació, ofereix una amplíssima oferta de programes i cursos formatius, de durades i temàtiques molt diverses i que es va redefinint i actualitzant constantment. Amb aquest objectiu clar, ha anat evolucionant fins a convertir-se en referent per a totes les empreses que en són usuàries.

2

Cambra de Comerç de Sabadell



i

Formació a mida (Cursos "IN COMPANY")

A banda de la formació publicada en aquest programa, la Cambra de Comerç de Sabadell ofereix una àmplia varietat de programes de formació a mida, adaptats a les necessitats de les empreses. Aquests programes es dissenyen i s'ajusten conjuntament entre la Cambra i l'empresa sol·licitant en funció de les seves característiques i demandes particulars. Qualsevol dels cursos oferts en obert, pot ser adaptat en format "in company".

És una formació flexible i adaptable pel que fa a calendaris, horaris, continguts i lloc de realització, doncs els cursos es poden realitzar a la pròpia empresa o a les aules de la Cambra.

Consulteu-nos sobre les bonificacions a les que teniu dret

Us podem informar de la quantitat a bonificar per a cada un dels cursos d'aquest catàleg. En alguns casos pot arribar a ser el 100%.

Tel. 937 451 259

Índex

CLUB CAMBRA SABADELL

El teu suport empresarial

| | |
|--|---|
| El món empresarial canvia, nosaltres també | 4 |
| Soci Bàsic i Soci Preferent | 5 |

CURSOS FOCALITZATS

Comerç internacional

| | |
|---|---|
| Com aconseguir més de 100 contactes comercials a nivell internacional utilitzant internet | 6 |
| Gestió i operativa de les compravendes a l'exterior | 8 |

Comercial i màrqueting

| | |
|---|----|
| Intel·ligència emocional aplicada a les vendes | 9 |
| Com atendre als clients i gestionar satisfactòriament les queixes | 10 |
| Taller pràctic d'Instagram | 12 |

Econòmica financera

| | |
|------------------------------|----|
| Comptabilitat avançada | 13 |
|------------------------------|----|

Fiscal i jurídica

| | |
|--|----|
| El tancament comptable i fiscal de l'exercici 2017 | 14 |
|--|----|

Idiomes

| | |
|---------------------------------|----|
| Business English Workshop | 15 |
|---------------------------------|----|

Habilitats directives i personals

| | |
|--|----|
| Com millorar les competències personals i professionals | 16 |
| Sense temps per perdre. Consells i exercicis pràctics per ser més eficaç | 18 |

Informàtica i TIC

| | |
|---------------------------|----|
| MS Excel - Nivell I | 20 |
|---------------------------|----|

Producció i logística

| | |
|--|----|
| Com millorar la gestió de les compres i els aprovisionaments per augmentar la rendibilitat de l'empresa .. | 21 |
|--|----|

SESSIONS INFORMATIVES

Comercial i màrqueting

| | |
|--|----|
| Benvinguts a la web 4.0 Com incrementar les vendes de la teva empresa gràcies als Xat Bots | 22 |
|--|----|





Club Cambra
Sabadell

el teu suport
empresarial

El món empresarial canvia, nosaltres també.

Club Cambra Sabadell, un club d'avantatges adaptats als nous temps

Et presentem el **Club Cambra de Sabadell**, un club pensat per oferir-te d'una manera àgil, directa i amable el suport empresarial que pot necessitar la teva empresa per millorar en competitivitat i defensar els teus interessos.

Oferim avantatges reals i pràctics, adaptats als nous temps, per afegir a l'atenció propera i professional de la cambra un ampli ventall de serveis i descomptes personalitzats, en funció de les teves necessitats concretes.

Presentem un club dinàmic, estructurat en dues pràctiques modalitats perquè puguis començar a beneficiar-te ara mateix de tots els seus avantatges de manera ràpida i senzilla. **Suma't ara al Club i beneficia't des del primer dia de tots els seus avantatges.**

Àmbits en els que et donem suport



Defensa i impuls dels interessos empresarials



Informació i assessorament



Formació



Competitivitat



Projecció internacional









_Soci Bàsic

Forma part d'un gran col·lectiu i aprofita les sinergies i la força de compartir les mateixes inquietuds empresarials.

Preu Soci Bàsic: GRATUÏT

Només per ser soci del Club i de forma gratuïta, la teva empresa podrà gaudir de:











-  Ser membre de ple dret de la Cambra de Comerç de Sabadell.
-  Aparèixer en el cens d'empreses.
-  Accedir a jornades, conferències, trobades empresarials i gaudir d'avantatges en cursos.
-  Rebre les informacions d'interès per la teva empresa.



_Soci Preferent

Gaudeix de tots els beneficis del soci bàsic i de descomptes i avantatges exclusius en tots els nostres serveis.

Empreses 250 €/any. Autònoms 125 €/any. (IVA no inclòs)

- | | |
|--|--|
|  Institucional |  Internacionalització |
|  Comerç i distribució comercial |  Medi ambient |
|  Consultoria per a l'empresa |  Serveis generals per a l'empresa |
|  Formació i coneixement |  Urbanisme i transports |
|  Innovació i competitivitat |  <i>Networking</i> |

Comerç internacional

Com aconseguir més de 100 contactes comercials a nivell internacional utilitzant internet

Codi 03180802

Objectius:

Les estratègies als canals digitals s'han convertit en una eina indispensable en els processos d'internacionalització d'una empresa. Un dels objectius principals és l'obtenció de **contactes comercials per Internet a nivell internacional**.

Aquest seminari neix de l'experiència de promocionar més de 300 empreses exportadores a través d'Internet dels últims 10 anys.

L'objectiu principal és **analitzar** quines són les **estratègies** a Internet per aconseguir contactes internacionals, quina **efectivitat** tenen, i com es poden **aplicar** a l'empresa exportadora.

També s'exposaran **casos d'èxit d'empreses exportadores**, que aconseguen més de 100 contactes mensuals utilitzant Internet.

Destinatari:

Persones usuàries de la xarxa Internet a nivell empresarial, dels departaments comercials, exportació i/o direcció, que vulguin aprofundir cap a un Internet més des del punt de vista de l'empresa internacional.

Metodologia:

- Exposició del contingut amb exemples, casos pràctics i interacció amb l'assistent.
- S'utilitzarà el mètode del cas per les aplicacions pràctiques reals.

Temari:

1. PLANIFICACIÓ

Com planificar una **estratègia** internacional a través d'Internet, crear les bases per aconseguir més de 100 contactes. Diferenciació entre l'estratègia ACTIVA i PASSIVA.

2. ACCIÓ ACTIVA; Tècniques **per trobar** contactes internacionals

- Metodologia per cercar a Internet amb efectivitat per països. Procediment i recerques avançades empresarials.
- Les possibilitats actuals de recerca d'informació empresarial a les xarxes socials. Metodologia i captació de contactes.
- L'ús dels e-marketplaces sectorials, directoris internacionals, comparadors de productes, bases de dades internacionals, entre d'altres.

3. ACCIÓ PASSIVA; Tècniques **perquè ens trobin** els contactes internacionals

L'ús dels cercadors per aconseguir contactes

- Definició dels punts clau de selecció i acció als cercadors per països.
- Estratègia internacional del posicionament orgànic als cercadors (SEO); passos necessaris.
- Estratègia per fer campanyes de publicitat a cercadors (SEM); Punts clau per crear campanyes als principals cercadors, Google, Baidu, i Yandex.



L'ús de les Xarxes socials per aconseguir contactes

- Definició, selecció i acció de les xarxes socials utilitzar en funció del país, client, i producte/servei.
- Definició dels punts clau de les xarxes socials que aconseguen contactes; prioritjant les més professionals com LinkedIn, però tenint en compte les més socials, com Facebook, Youtube, Instagram, Twitter, entre d'altres.

4. CONTROL

- Definició de les eines de control per controlar el retorn de la inversió (ROI); punts clau i bàsics d'anàlítica web per l'exportador.

Professor:

Víctor de Francisco. Llicenciat en ciències empresarials, especialitat de management internacional, màster en finances i màster en Internet Management per l'ICT. Director de Reexporta (Think About Export, SL). Primer docent acreditat per impartir els seminaris de Google Adwords a Espanya.

Durada: 4 hores

Data: 31 de gener de 2018

Horari: de 9.30 a 13.30 h

Drets d'inscripció:

69 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

92 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

115 € per a la resta de participants

Inclou documentació

PLACES LIMITADES

Per a més informació: tel. 937 451 259, A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per fer la inscripció: www.cambrasabadell.org/inscripcions

Informació del Club Cambra Sabadell: Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a www.clubcambrasabadell.com

Comerç internacional

Gestió i operativa de les compravendes a l'exterior. Què haig de saber per gestionar les primeres operacions?

Codi 03180803

Objectius:

Donar les pautes per tramitar una exportació des del punt de vista de la gestió i administració d'aquestes operacions comercials, per evitar errors freqüents i per a què es desenvolupin i finalitzin de forma exitosa.

Destinatari:

Donar les pautes per tramitar una exportació des del punt de vista de la gestió i administració d'aquestes operacions comercials, per evitar errors freqüents i per a què es desenvolupin i finalitzin de forma exitosa.

Temari:

1. Introducció

2. Elaboració de l'oferta

- a) Incoterms
- b) Origen de la mercaderia
- c) Càlcul del preu d'exportació
- d) Mitjans de pagament
- e) Formalització de l'oferta: contracte de compravenda

3. Enviament de la mercaderia

- a) Preparació de la documentació
- b) Fiscalitat de l'operació i obligacions formals
- c) Enviament de la mercaderia

4. Altres

- a) Contracte de confidencialitat
- b) Contracte d'agència i distribució
- c) Servei post-venda

Professora:

Laura Rodríguez. Llicenciada en Dret. Cap d'assessoria en comerç internacional de la Cambra de Comerç de Sabadell.

Durada: 10 hores

Dates: 21 i 28 de febrer de 2018

Horari: de 9.30 a 14.30 h

Drets d'inscripció:

129 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

172 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

215 € per a la resta de participants

Inclou documentació PLACES LIMITADES

Per a més informació: tel. 937 451 259, A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per fer la inscripció: www.cambrasabadell.org/inscripcions

Informació del Club Cambra Sabadell: Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a www.clubcambrasabadell.com

Intel·ligència emocional aplicada a les vendes

Codi 03181802

Objectius:

- Desenvolupar habilitats per a la venda efectiva, incrementant al màxim les oportunitats de negoci mitjançant un coneixement en profunditat de les tècniques necessàries per aconseguir l'èxit comercial.
- Millorar la comunicació amb els clients i establir estratègies específiques en cada moment del procés de la venda.

Destinataris:

- Professionals que vulguin introduir-se en el món de les vendes.
- Professionals de la venda que vulguin actualitzar-se i adquirir eines per guanyar eficàcia.
- Directors comercials que vulguin formar els seus equips de vendes.

Temari:

1. Prospecció. D'on treure els candidats a clients.
2. Generació de sintonia.
3. Fases de la venda. La preparació i el procés de la venda.
4. Les objeccions dels clients.
5. Com ser més efectiu en el tancament.
6. El seguiment com a generador de noves vendes.
7. Fidelització. Aconseguir l'interès dels clients com el primer dia.

Nota: curs modular, integrat en el curs d'especialització Curs Integral de vendes i habilitats comercials.

Professor:

Felipe Rodríguez. Consultor, formador i coach en vendes. Ha col·laborat amb empreses asseguradores, de prevenció de riscos laborals, de transport, consultories de serveis i empreses de distribució, entre d'altres, en la formació específica dels seus equips de vendes.

Durada: 25 hores

Dates: del 2 de febrer al 2 de març de 2018

Horari: els divendres, de 9.15 a 14.15 h

Drets d'inscripció:

459 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

612 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

765 € per a la resta de participants

Inclou documentació

PLACES LIMITADES

Per a més informació: tel. 937 451 259, A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per fer la inscripció: www.cambrasabadell.org/inscripcions

Informació del Club Cambra Sabadell: Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a www.clubcambrasabadell.com

Comercial i màrqueting

Com atendre als clients i gestionar satisfactòriament les queixes

Codi 03181804

Objectius:

- Disposar d'un procés sistemàtic d'atenció al client assegurant la màxima qualitat d'atenció en cada fase.
- Valorar el context actual i la qualitat de servei necessària que cal donar als clients a partir de la seva atenció directa.
- Analitzar els aspectes d'imatge d'empresa per contribuir a millorar-la mitjançant l'actuació personal.
- Desenvolupar habilitats i actituds que facilitin la millora en el tractament de queixes i reclamacions.

Destinatari:

Professionals en contacte directe amb el client que han de gestionar situacions complexes, tant de tipus tècnic, comercial com logístic, etc... que vulguin potenciar i actualitzar els seus coneixements i habilitats. També està adreçat a professionals de recepció, call-centers i comerç interessats en desenvolupar les seves capacitats de tracte i resolució d'incidències amb els clients.

Temari:

1. La qualitat en l'atenció al client i la imatge de l'empresa

- El tracte al client i a les persones com a fet diferencial.
- Competències del personal de contacte amb el client.
- Perfil de les persones amb contacte directe amb el client.
- Perfil, tipologia dels clients i expectatives.
- Característiques d'un servei de qualitat i tipus de servei.
- La imatge com a percepció del client i elements de la imatge d'empresa.

2. Les fases de l'atenció al client

- Fase de contacte.
- Detecció de necessitats.
- Oferta de solucions.
- Compromís i comiat.
- Seguiment.

3. La comunicació amb els clients

- El model de comunicació.
- Actituds i habilitats com a receptors i com a emissors.

4. El tractament de les situacions difícils

- Tipus de reclamacions i com atendre cada cas.
- L'actitud assertiva.
- El tracte amb clients difícils.

5. Aplicació en casos pràctics



Professora:

Maite Rico. Llicenciada en psicologia de les organitzacions i postgrau en economia i direcció d'empreses. Exerceix de consultora de recursos humans i formadora d'empreses. Professora de temes relacionats amb el món dels recursos humans i la gestió comercial en programes d'escoles de negoci, universitats i institucions diverses.

Durada: 15 hores

Dates: 6, 13 i 20 de febrer de 2018

Horari: de 9.30 a 14.30h

Drets d'inscripció:

216 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

288 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

360 € per a la resta de participants

Inclou documentació

PLACES LIMITADES



Comercial i màrqueting

Taller pràctic d'Instagram

Codi 03181805

Presentació:

En un món on cada cop rebem més informació donada la nostra permanent connectivitat, és necessari establir una estratègia per arribar als nostres seguidors i possibles clients de la manera més ràpida. Les imatges, de manera instantània, poden transmetre molts dels valors i característiques de la nostra empresa.

Instagram és una de les xarxes socials que més rellevància està prenent en els darrers mesos.

Totes les empreses que volen estar al dia en l'àmbit digital, estant realitzant un pla estratègic en aquesta plataforma totalment lligada al *mobile* màrqueting.

Temari:

- Com funciona Instagram?.
- Com utilitzar Instagram per gestionar la nostra imatge a Internet?
- Com organitzar esdeveniments que tinguin repercussió a Instagram?

Professora:

Helena Casas. Llicenciada en Psicologia i Màster en màrqueting digital i comerç electrònic. Consultora i professora de Marca Personal, màrqueting digital i Wordpress en diversos màsters i postgraus. Sotsdirectora de l'Institut d'Investigació 3iSIC (Institut Internacional per a la Investigació de la Societat de la Informació i el Coneixement).

Durada: 5 hores

Data: 16 de febrer de 2018

Horari: de 9.15 a 14.15 h

Drets d'inscripció:

99 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

132 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

165 € per a la resta de participants

Inclou documentació

PLACES LIMITADES



Comptabilitat avançada

Codi 03182301

Objectius:

Presentar els continguts per tal que l'alumne pugui adquirir els coneixements per elaborar la informació comptable, en base a l'actual Pla General de Comptabilitat PGC i les últimes modificacions del mateix.

Concretant-se en que l'alumne pugui conèixer:

- El Pla General de Comptabilitat, les últimes actualitzacions de 2017 i canvis previstos pel 2018
- Que és el marc conceptual de la comptabilitat.
- Què són i com s'apliquen les normes de registre i valoració contingudes en el PGC.
- Quina és l'estructura dels comptes anuals i dels documents que els componen.
- La forma de fer una autorevisió de la comptabilitat.

Temari:

- **Pla General Comptable: característiques, estructura i funcionament**
- **Estructura i anàlisi dels grups del Pla General Comptable**
- **Memòria i comptes anuals segons el PGC (Balanz, Compte de resultats, Estat de canvis en el Patrimoni Net i Estat de fluxos d'efectiu)**
- **Revisions finals del tancament de l'exercici**
- **Tractament comptable de l'Impost de Societats**

Nota: curs modular, integrat en el curs d'especialització de Gestió comptable.

Professors:

Agustí Mañosa. Llicenciat en ciències empresarials i ADE. Soci-auditor de GFS auditores Asociados, SL.

Ángel González. Llicenciat en dret. Inspector d'Hisenda de l'Estat.

Durada: 36 hores

Dates: de l'11 de gener al 8 de març de 2018

Horari: els dijous, de 16.15 a 20.15 h

Drets d'inscripció:

510 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

680 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

850 € per a la resta de participants

Inclou documentació

PLACES LIMITADES

Per a més informació: tel. 937 451 259, A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per fer la inscripció: www.cambrasabadell.org/inscripcions

Informació del Club Cambra Sabadell: Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a www.clubcambrasabadell.com

Fiscal i jurídica

El tancament comptable i fiscal de l'exercici 2017

Codi 03181401

Objectius:

Conèixer els criteris per efectuar de manera correcta el tancament comptable de l'exercici actual i les incidències fiscals que poden afectar a l'empresa l'any entrant.

Temari:

1. El tancament dels comptes anuals.
2. Els ajustos comptables i fiscals.
3. Les diferències permanents i les diferències temporals.
4. Els canvis fiscals de la nova Llei de l'Impost sobre Societats i la repercussió en el 2017.
5. La comptabilització de les reserves que permetin l'estalvi d'impostos.
6. Les deduccions fiscals de l'impost aplicables en el 2017.
7. Les compensacions fixades a la normativa tributària.
8. Referència als canvis pel 2017.

Professor:

Ángel González. Inspector d'Hisenda de l'Estat.

Durada: 8 hores

Dates: 13 i 15 de febrer de 2018

Horari: de 16.30 a 20.30 h

Drets d'inscripció:

144 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

192 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

240 € per a la resta de participants

Inclou documentació

PLACES LIMITADES



Business English Workshop

Codi 03182601

Objectius:

Curs de conversa que facilita a empresaris i professionals, que ja tenen una base d'anglès, un entorn per practicar aquest idioma d'una forma dirigida i centrada en el món dels negocis.

En definitiva, disposar d'un grup de conversa on, en un ambient cordial i motivador, es puguin millorar les habilitats necessàries per comunicar-se amb efectivitat i aprendre les expressions i vocabulari propis d'aquest àmbit.

Temari:

- **L'empresa, exportació i internacionalització**
- **Atenció al client**
- **Negociacions**
- **Presentacions**
- **Terminologia i vocabulari de negocis**
- **Anglès social i d'actualitat**
- **Case studies i discussions**

Metodologia:

Es farà ús de lectures interessants sobre temes econòmics i es portaran a terme discussions, simulacions i debats per tal d'arribar a un intercanvi d'idees. En aquestes situacions els participants hauran d'actuar d'improvís o bé seguint una preparació prèvia.

Amb l'objectiu de facilitar la bona marxa del curs, prèviament es realitzarà un test oral a cada participant per assegurar que es té el nivell requerit.

Professora:

Judit Leiva. Llicenciada en traducció i interpretació per la Universitat Autònoma de Barcelona, amb estudis de postgrau a Columbia University, USA, país on ha estat també professora d'anglès per a empreses.

Des de fa més de quinze anys és professora d'anglès a diverses empreses i s'ha especialitzat en l'ensenyament de l'anglès al món empresarial.

Durada: 30 hores

Dates: del 2 de febrer al 22 de juny de 2018
(la prova de nivell es farà el divendres 19 de gener)

Horari: els divendres, de 8.30 a 10 h

Drets d'inscripció:

294 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

392 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

490 € per a la resta de participants

Inclou documentació

PLACES LIMITADES

Per a més informació: tel. 937 451 259, A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per fer la inscripció: www.cambrasabadell.org/inscripcions

Informació del Club Cambra Sabadell: Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a www.clubcambrasabadell.com

Habilitats directives i personals

Com millorar les competències personals i professionals

“Formar-se en les competències professionals transversals és essencial per trobar o mantenir la feina i/o crear el propi projecte personal o professional”

Codi 03181601

Objectius:

Amb aquesta formació pretenem:

- Reflexionar sobre el model de competències i l'impacte del desenvolupament competencial en la millora de l'acompliment professional i/o projecte vital.
- Identificar i desenvolupar les competències més demandades per a qualsevol lloc de treball o pel lideratge de projectes.
- Conèixer les pròpies competències, detectar les necessàries i desenvolupar-les.
- Incrementar la confiança en les pròpies capacitats.
- Ampliar alternatives i solucions davant problemes quotidians.
- Millorar els nostres resultats i l'eficàcia a les organitzacions i/o projectes personals.

Temari:

- 1. Introducció a les competències professionals**
- 2. El model de gestió competencial a les organitzacions**
- 3. Ser més competent. Beneficis personals i empresarials**
- 4. Identificació de les competències més útils i demandades:**
 - Consciència d'un mateix. Autoeficàcia.
 - Anàlisi de problemes. Síntesi.
 - Habilitats d'organització i de planificació.
 - Habilitats de comunicació.
 - Responsabilitat i perseverança.
 - Presa de decisions.
 - Orientació al client.
 - Treball en equip i cooperació.
 - Capacitat d'aprenentatge i adaptació.
 - Flexibilitat al canvi.
 - Motivació.
 - Compromís amb l'organització.
 - Gestió de l'estrès.
 - Resolució de conflictes.
 - Orientació a l'excel·lència.
 - Creativitat i innovació.
 - Emprenedoria i iniciativa.
 - Lideratge.
- 5. Anàlisi de les competències personals. Mapa personal**

Destinatari:

- Responsables d'organitzacions que volen millorar els nivells d'eficiència en el desenvolupament dels llocs de treball.
- Professionals que volen millorar la seva adaptabilitat en un entorn cada dia més canviant.
- Persones que s'incorporen al mercat laboral.

Metodologia:

Activa i participativa, a través d'eines del llenguatge corporal i la comunicació no verbal, es posa al participant com a protagonista del seu propi procés d'aprenentatge, fent-lo reflexionar de manera activa i vivencial sobre els seus patrons de comportament i la forma de gestionar el seu dia a dia.

Professora:

Gemma Tomàs. Màster en Administració d'empreses, diplomada en funció gerencial per ESADE. Especialista en Integració corporal. Té un llarg recorregut com a facilitadora i formadora en el desenvolupament de competències professionals.

Durada: 15 hores

Dates: 29 de gener i 5, 12 i 19 de febrer 2018

Horari: de 9.15 a 13 h

Drets d'inscripció:

216 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

288 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

360 € per a la resta de participants

Inclou documentació

PLACES LIMITADES



Habilitats directives i personals

Sense temps per perdre. Consells i exercicis pràctics per ser més eficaç

Codi 03181602

Objectius:

El temps és limitat, molt valuós i condiona l'eficàcia i l'eficiència de qualsevol projecte. Per tant, hem d'optimitzar-lo adequadament.

Aquesta formació pretén:

- Facilitar l'adequada administració del temps, i per tant del seu exercici professional, en funció dels seus objectius específics a curt, mitjà i llarg termini.
- Detectar i eliminar o reduir els "Lladres del Temps" que interfereixen en el seu acompliment professional.
- Optimitzar el rendiment i els resultats amb una eficient gestió de les tasques.
- Transmetre eines pràctiques i senzilles d'aplicació immediata, que ens permetin millorar la nostra gestió del temps.

Temari:

1. **La importància del temps a la nostra vida (personal i professional)**
2. **La concentració; ingredient imprescindible de l'eficiència.**
3. **La rellevància de l'actitud a la gestió del temps. Canvi d'hàbits.**
4. **L'energia mental. Començar el dia positivament.**
5. **Objectius: La seva importància. Requisits que han de tenir.**
6. **Anàlisi de la utilització del nostre temps. Aprofitament del nostre temps.**
7. **Reflexions sobre la nostra utilització del temps.**
8. **Planificació i programació: El seu impacte. Plans mensuals, setmanals i diaris.**
9. **Establiments de prioritats.**
 - Avantatges d'establir prioritats.
 - Principi de Pareto (80/20): el 80% dels nostres resultats depenen del 20% del nostre temps.
 - Diferenciació entre urgent i important.
 - Mètode A/B/C/D: Sistema pràctic per a establir prioritats.
 - Comenci pel que és important i incòmode.
 - Importància i aprofitament de la seva corba de rendiment .
10. **La necessitat de dedicar suficient temps a "sortir al balcó" per aconseguir perspectiva i energia.**
11. **Factors que afecten a la correcta gestió del temps.**
12. **La procrastinació (Postergació), el seu impacte i com evitar-la.**
13. **Ineficiències en la gestió del temps (interrupcions, telèfons, e-mails, desordre de l'oficina, viatges...)**
14. **Els lladres del temps i com tractar-los.**
15. **L'adient delegació de funcions i tasques.**
16. **Eficàcia en la gestió de reunions.**



17. El paperam, com gestionar-lo.
18. La necessària dedicació de temps a la nostra pròpia reflexió.
19. Aplicació pràctica dels coneixements i habilitats sobre la gestió del temps a la nostra vida.
20. Síntesi, conclusions i pla d'acció.
 - Desenvolupament del pla d'acció de millora individual amb els temes a aplicar d'immediat a la pràctica.

Professor:

Josep Mas. Llicenciat en ciències empresarials i màster en administració d'empreses. Professor d'ESADE i de l'Escola d'Administració d'Empreses (EAE). Ha estat directiu de primer nivell a diferents empreses multinacionals i actualment és gerent de The Art of Newmanagement.

Durada: 12 hores

Dates: 1 i 15 de febrer de 2018

Horari: dia 1 de 9.15 a 18.15 h amb una pausa per dinar, i el dia 15 de 9.15 a 13.15 h

Drets d'inscripció:

270 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

360 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

450 € per a la resta de participants

Inclou dinar dia 1 i llibre *Sin tiempo que perder* de Josep Mas

PLACES LIMITADES



Informàtica i TIC

MS Excel - Nivell I

Codi 03181701

Objectius:

Elaborar documents que realitzin càlculs amb fidelitat, modificar-ne l'aspecte i representar-los gràficament.

Temari:

1. Conceptes generals

- Objectius del programa. Organització dels fulls i de les cel·les
- Format de les cel·les: Numèrics, fonts, vores i ombres
- Selecció, edició i ompliment de les cel·les
- Inserir, eliminar, copiar, retallar i enganxar. Amagar files, columnes o fulls

2. Fórmules

- Edició de fórmules simples. Moure, copiar i omplir fórmules
- Direccions de cel·la relatives i absolutes. Fórmules entre fulls

3. Funcions

- Funcions senzilles. L'assistent de funcions
- Funcions condicionals i de recerca: Nidar i concatenar funcions

4. Característiques i eines especials

- Protecció de les cel·les
- Donar nom a cel·les i rangs
- Buscar un objectiu per una fórmula

5. Impressió

- Vista preliminar. Configurar i establir el rang a imprimir
- Personalitzar la impressió

6. Gràfics

- Conceptes: sèries, eix, llegenda, títol
- Tipus de gràfics
- Definir les dades a representar
- L'assistent per a la creació de gràfics
- Modificar l'aspecte i les característiques

Professors:

Llicenciats/diplomats en informàtica, experts en formació informàtica a l'empresa.

Durada: 21 hores

Dates: del 20 de febrer al 13 de març de 2018

Horari: dimarts i dijous, de 16.30 a 19.30 h

Drets d'inscripció:

252 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

336 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

420 € per a la resta de participants

Inclou clau USB amb els continguts del curs PLACES LIMITADES

A fi que els alumnes puguin treure el màxim rendiment del curs, es disposarà d'un ordinador per a cada assistent, i s'utilitzarà metodologia presencial i directa i la versió Office 2013

Per a més informació: tel. 937 451 259, A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per fer la inscripció: www.cambrasabadell.org/inscripcions

Informació del Club Cambra Sabadell: Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a www.clubcambrasabadell.com

Com millorar la gestió de les compres i els aprovisionaments per augmentar la rendibilitat de l'empresa

Codi 03182501

Objectius:

Establir una política d'estalvi en les compres de l'empresa mitjançant la introducció de canvis, tant en els aspectes estratègics i operatius de les compres com en els que fan referència a l'organització de les compres dins la companyia.

Temari:

Com augmentar la rendibilitat de les nostres compres.

- Estratègies de compres
- Subcontractació (outsourcing)
- Selecció de proveïdors
- Negociació de compra

Professors:

Formadors especialitzats d'Actio Consulting Group.

Durada: 8 hores

Dates: 31 de gener i 7 de febrer de 2018

Horari: de 16 a 20 h

Drets d'inscripció:

144 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

192 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

240 € per a la resta de participants

Inclou documentació

PLACES LIMITADES



Comercial i màrqueting

Benvinguts a la web 4.0

Com incrementar les vendes de la teva empresa gràcies als Xat Bots

Codi 03181806

Presentació i objectiu:

Al 2016 vam entrar a l'era de les màquines intel·ligents, el que s'anomena la web 4.0. Ara ha arribat el moment de començar a pensar com fer servir aquesta tecnologia a les nostres empreses.

En aquesta sessió veurem:

- Com està evolucionant internet.
- Què és un Xat Bot.
- Com fan servir els Xat Bots les empreses.
- Com trobar l'equilibri entre un servei d'atenció al client humà i un robot.
- Com fer anar un Xat Bot a través de Web, de Facebook i ben aviat a través de Whastapp.
- Com començar a utilitzar un Xat Bot.

Programa:

Recepció dels assistents.

Benvinguda a càrrec del **Sr. Lluís Matas**, President de la Comissió d'Indústria, Energia i Innovació de la Cambra de Comerç de Sabadell.

Presentació del curs d'**especialització en Màrqueting Digital**, a càrrec del **Sr. Joan Valls**, Director de l'Àrea d'Assessoria, Promoció i Formació de la Cambra de Comerç de Sabadell i de la **Sra. Montserrat Peñarroya**, especialista en màrqueting digital, Directora de l'Institut d'Investigació 3ISIC, entre d'altres.

Sessió: Com incrementar les vendes de la teva empresa gràcies als Xat Bots, a càrrec de la **Sra. Montserrat Peñarroya**.

Torn obert de preguntes i cloenda de la sessió.

Durada: 2h 30min

Data: 24 de gener de 2018

Horari: de 9.30 a 12 h

Drets d'inscripció:

SESSIÓ GRATUÏTA, PRÈVIA INSCRIPCIÓ

Preferència d'inscripció pels membres del Club Cambra

PLACES LIMITADES



Aules:

Av. de Francesc Macià, 35 · 08206 SABADELL

Inscripcions als cursos:

Per formalitzar una inscripció cal fer arribar la sol·licitud a la Cambra, mitjançant el formulari que trobareu al nostre web: www.cambrasabadell.org/inscripcions



Bonificacions a la Seguretat Social:

Segons la normativa sobre finançament de la formació continuada a les empreses, les despeses de formació de les empreses són bonificables a través de les cotitzacions mensuals a la Seguretat Social.

Suggeriments i opinions:

Amb la finalitat de millorar el nostre servei i la nostra oferta de formació, des de la Cambra agraïm els vostres suggeriments i opinions que podeu adreçar a:

gerencia@cambrasabadell.org

La Cambra es reserva el dret de cancel·lar qualsevol dels cursos si no s'arribés al mínim d'assistents.

Les dades facilitades en aquest catàleg no tenen caràcter contractual ja que la seva funció és merament informativa.

Demarcació o zona d'influència de la Cambra de Comerç de Sabadell

- Badia del Vallès
- Barberà del Vallès
- Castellar del Vallès
- Cerdanyola del Vallès
- Montcada i Reixac
- Palau-solità i Plegamans
- Polinyà
- Ripollet
- Sabadell (Seu Cambra)
- Sant Quirze del Vallès
- Santa Perpètua de Mogoda
- Sentmenat



Club Cambra Sabadell
el teu suport empresarial





Pàrquing exclusiu per als usuaris de la Cambra

Des de la Cambra de Comerç de Sabadell volem facilitar-vos l'accés a les nostres oficines centrals posant a la vostra disposició un servei de **pàrquing exclusiu gratuït**.

Av. dels Paraires
(aparcament annexat a la Cambra)



Club Cambra Sabadell
el teu suport empresarial

UN CLUB D'AVANTATGES REALS I PRÀCTICS

Truca'ns ara i t'assessorarem sobre quina és la teva millor opció.

937 451 255

www.clubcambrasabadell.com
soci@clubcambrasabadell.com



Inscripcions als cursos: Per formalitzar una inscripció cal fer arribar la sol·licitud a la Cambra, mitjançant el formulari que trobareu al nostre web: www.cambrasabadell.org/inscripcions



Cambra de Comerç de Sabadell

Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Serveis de Sabadell

Av. de Francesc Macià, 35. 08206 Sabadell / Apt. corr. 119
Tel. 937 451 259 • Fax 937 451 254
A/e: formacio@cambrasabadell.org
www.cambrasabadell.org

